

フランチャイズ契約の要点と概説

アイキッズスター フランチャイズ契約

中小小売商業振興法及び中小小売商業振興法施行規則と
フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について



作成日：2024年6月1日

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

株式会社 やる気スイッチグループ

フランチャイズ契約のご案内

株式会社 やる気スイッチグループ

〒104-0032

東京都中央区八丁堀二丁目 24 番 2 号

代表取締役社長 高橋 直司

TEL (03) 5542-2758

FAX (03) 5542-2759

本資料は、これからフランチャイズシステムに加盟されようとしている方々のために、社団法人日本フランチャイズチェーン協会の要請に基づき、中小小売商業振興法（以下、「小振法」という）及び中小小売商業振興法施行規則（以下、「施行規則」という）並びにフランチャイズシステムに関する独占禁止法上の考え方（以下、「フランチャイズガイドライン」という）に従って当社が作成したものです。

フランチャイズ契約に際しては、この案内だけでなく、できる限りたくさんの資料を読んだり第三者にも相談したりするなど、十分に時間をかけて判断してください。もし不明な点や、この案内にないことでも確認したいこと等があれば、ご遠慮なく当社にお問い合わせください。

また、フランチャイズシステム一般のことや、フランチャイズ契約についての注意点等についてお知りになりたい方は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会へお問い合わせください。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会

〒105-0001

東京都港区虎ノ門三丁目 6 番 2 号

TEL (03) 5777-8701

なお、本資料は、当社の責任において作成したものであり、加盟に際して調査すべき資料については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認して頂くことが必要です。

“アイキッズスター”への加盟を希望される方へ

～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは、当社のフランチャイズシステムへの加盟をご検討いただきまして誠にありがとうございます。ご

います。
当社は、「i Kids Star (アイキッズスター)」の名のもとに、英語力、学習力、運動能力を育む独自の教育カリキュラムによる幼児向けスクール事業を展開しております。

当チェーンは、当社の教育産業としての40年に亘る経緯と研究によって開発した経営ノウハウ、教室運営ノウハウ、教育システム、企業イメージなどで統一され、お客様に安心してご利用いただき、今日まで発展してまいりました。

チェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客様に安心してご利用いただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためには、どの園を利用しても同じ指導、同じサービスを受けられることが必要です。

これを実現するため、フランチャイズチェーン経営に参画する方々には、フランチャイズ契約等で定めたルールを守ることをお約束いただきます。従いまして、最初から当社と異なる独自の経営手法を重視され、「i Kids Star (アイキッズスター) フランチャイズシステム」のノウハウ、システム、イメージなどにとらわれない経営を希望される方には、当フランチャイズシステムへの加盟をお勧めできません。

当社のフランチャイズチェーンは、当社と加盟者のそれぞれの役割分担が明確になっています。当社は、運営ノウハウ、商品開発、広告宣伝等のチェーン運営の各種システム整備に多額の投資を行い、データ管理、園施設の運営指導など、加盟者が単独で行うことが困難な業務を一手に引き受けるために多額の費用を支出しています。一方、加盟者は当社の提供するこれらのシステムを正しく活用して経営を行います。

このように役割分担を明確にした上で、各々の役割を忠実、かつ積極的に果たすことが「i Kids Star (アイキッズスター)」の経営成功の鍵なのです。

「i Kids Star (アイキッズスター)」を経営される加盟者の成功と、利用されるお客様の満足が、当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は加盟者の経営支援が中心となります。この意味で、加盟者とお客様そして当社は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同していただける方は、是非ともこの機会に「i Kids Star (アイキッズスター)」への加盟を前向きにご検討ください。

目次

フランチャイズ契約のご案内	1
“i Kids Star (アイキッズスター)” への加盟を希望される方へ	2
1. わが社の経営理念	4
2. 本部の概要	5
3. 会社組織図	8
4. 役員一覧	9
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	9
6. 売上・出店状況	10
7. 加盟者の園に関する事項	11
8. 訴訟件数	11
9. フランチャイズ契約の要点	12
(1) 契約の名称等	12
(2) 売上・収益予測についての説明	12
(3) 加盟に際し徴収する金銭に関する事項	12
(4) 売上金等の送金	13
(5) オープンアカウント	13
(6) 加盟者に対する物品の販売条件に関する事項	13
(7) 経営の指導に関する事項	13
(8) 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	14
(9) 契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項	14
(10) 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	17
(11) 園施設の営業時間・営業日	18
(12) テリトリー権の有無	18
(13) 競業避止義務	18
(14) 秘密保持義務	18
(15) 園の構造と内外装についての特別義務	18
(16) 契約違反をした場合に生じる金銭の支払いその他の義務内容等	18
(17) 事業活動の損失に対する補償の有無内容	19
別紙1	20
別紙2	22
「フランチャイズ契約加盟のためのチェックリスト」説明確認書	23

1. わが社の経営理念

やる気スイッチグループ理念

全世界一人ひとりの
“宝石”をみつけること、
そしてそれを輝かせることを
全力でサポートし、
人々が“やる気スイッチ”を入れ、
“自分力”を発揮しながら
幸せに生きる社会の
創造に貢献する。

2. 本部の概要

2024年6月1日現在

- (1) 社名 株式会社 やる気スイッチグループ
- (2) 代表者 代表取締役社長 高橋 直司
- (3) 所在地 〒104-0032
住所 東京都中央区八丁堀二丁目24番2号
TEL (03) 6845-1111 FAX (03) 6845-2222
URL <https://www.yarukiswitch.jp/>
- (4) 資本金 10,000,000円
- (5) 設立 2017年4月10日
- (6) 事業内容 ①英会話スクール、幼児教育スクール、民間型学童保育の経営
②上記スクールのフランチャイズ教室における教室開設指導、
経営指導及び教材、テスト等の商品販売
- (7) 他にしている事業の種類
①学習塾の運営
②上記スクールのフランチャイズ教室における教室開設指導、
経営指導及び教材、テスト等の商品販売
- (8) 事業の開始 2018年4月1日 (i Kids Star 仙川開園)
- (9) 主要株主 株式会社やる気スイッチグループホールディングス
(株式会社TBSホールディングスが同社の株式を80.76%保有)
- (10) 主要取引銀行 三菱UFJ銀行
- (11) 従業員数 社員1,340名 (2024年2月29日現在)
- (12) 本部の子会社の名称及び事業の種類等
株式会社やる気スイッチキャリア
(有料職業紹介事業・労働者派遣事業)
株式会社YPスイッチ
(プログラミング教室の運営・フランチャイズ教室における教室開設指導)
- (13) 所属団体 (一社) 日本フランチャイズチェーン協会 正会員
(公社) 全国学習塾協会

【沿革】

当グループの前身は、創業者松田正男氏が1985年に設立した、小中学生対象の塾「一橋家庭教師学院」です。

1989年11月1日、本社を千葉県君津市東坂田二丁目9番5号に移転し、株式会社拓人（現商号「株式会社やる気スイッチグループ」）を設立致しました。

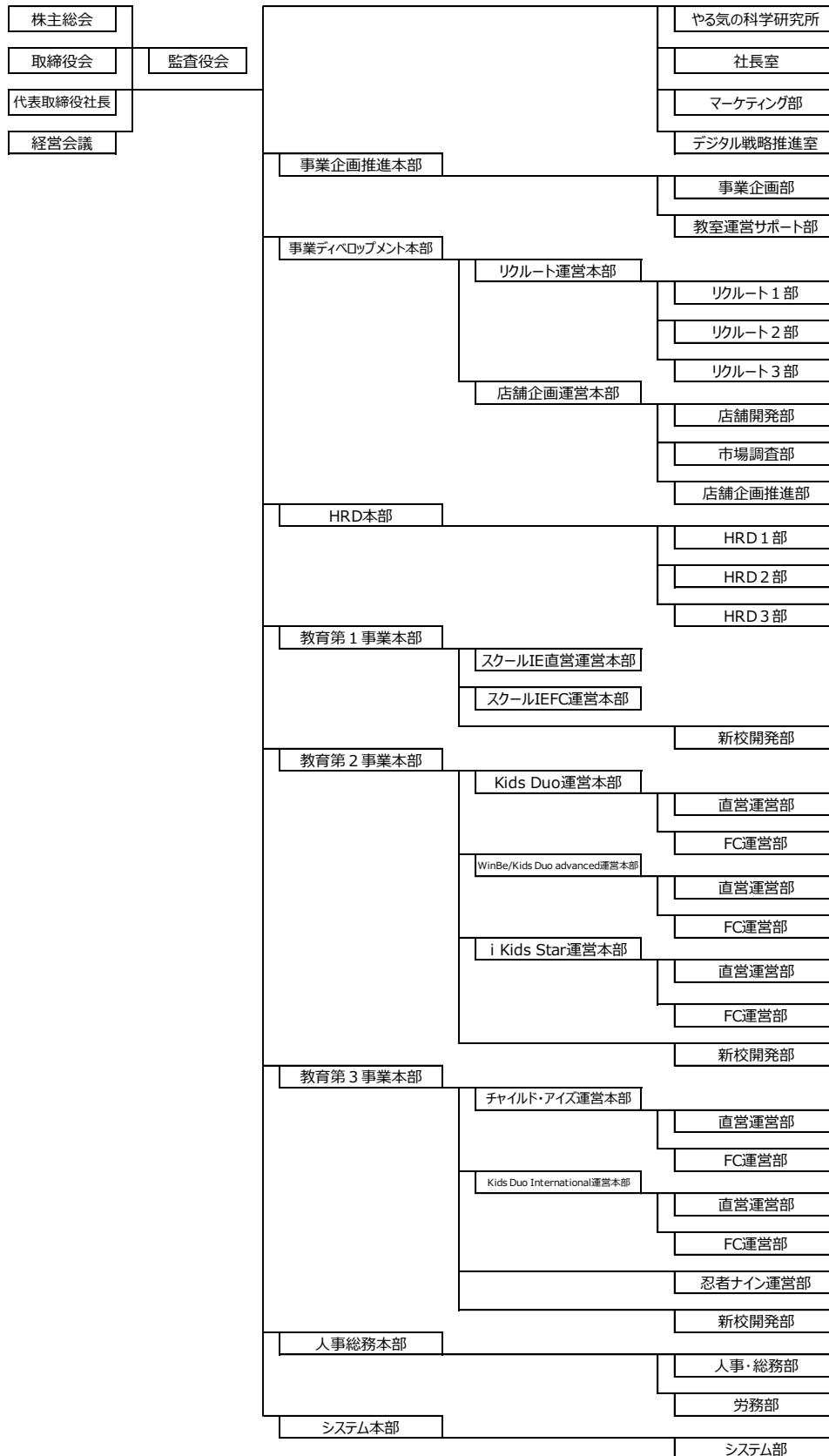
株式会社拓人設立以後の当グループの変遷は次のとおりであります。

年 月	事業の変遷
1989年11月	株式会社拓人を千葉県君津市東坂田二丁目9番5号に設立し、個別指導塾「IE一橋学院」を開設
1992年7月	本店ビルを取得し、本店を千葉県木更津市東太田二丁目15番12号に移転
1997年1月	FC本部を開設。フランチャイズ教室の展開を開始
1997年3月	本店を千葉県千葉市美浜区中瀬二丁目6番地ワールドビジネスガーデンマリブイースト16階に移転
2000年6月	英会話スクール「WinBe」を開設し、IE一橋学院と組み合わせた複合スクール「IEスクエア」を設置
2001年3月	幼児教育「チャイルド・アイズ」を開設し、「IEスクエア」に「チャイルド・アイズ」を追加
2006年2月	個別指導塾名を「IE一橋学院」から「スクールIE」に変更
2006年5月	本店を東京都中央区八丁堀二丁目24番2号日米ビル9階に移転
2008年5月	台湾での教育事業の運営を目的として合併会社「台湾拓人教育事業股份有限公司」を設立。 同年6月に「拓人スクールIE」を開校
2008年9月	英語で預かる学童保育・幼児保育「Kids Duo」を開設
2009年6月	映像制作・企画による広告宣伝の強化を目的に株式会社アルティコを子会社化
2011年1月	中国・北京での教育事業のコンサルを目的として現地法人「拓人(北京)咨询有限公司」を設立
2011年8月	中国・上海での教育事業の運営を目的として合併会社「上海师华拓人企业管理咨询咨询有限公司」を設立。 同年12月に「师华教育IE」を開校
2011年9月	新たに株式会社拓人ホールディングスを設立し、ホールディングカンパニー制に移行
2012年9月	スポーツ事業部を新設。幼児向け運動プログラム「やる気ゆめスポ」を開発
2012年11月	米国にて事業準備及び外国人講師の採用充実を目的にInterEd New York, Inc.を設立
2012年12月	韓国での教育事業の運営を目的として現地法人「Tact Korea Co.Ltd」を設立。「Study IE」を開校
2013年2月	国内・海外の合計教室数が1000校に到達
2013年4月	バイリンガル幼児園「Kids Duo International」を開園
2013年5月	新たに株式会社IE拓人・株式会社拓人こども未来を設立。
2013年9月	全社として効率的な経営を進めることを目的として、株式会社拓人から株式会社拓人こども未来と株式会社IE拓人へ吸収分割し、株式会社IE拓人は「スクールIE」「WinBe」を吸収し、株式会社拓人へ商号変更 株式会社拓人こども未来に「チャイルド・アイズ」「Kids Duo」「Kids Duo International」を吸収。株式会社拓人は株式会社拓人ホールディングスへ商号変更
2013年11月	「やる気ゆめスポ」(現在の「忍者ナイン」)を株式会社拓人から株式会社拓人こども未来へ事業譲渡
2014年2月	株式会社拓人より、株式会社拓人こども未来へ「WinBe」を吸収
2014年3月	株式会社拓人ホールディングスを株式会社やる気スイッチグループホールディングスへ商号変更

年 月	事業の変遷
2015年8月	「一般社団法人ジャパンフォニックス協会」および「一般社団法人日本こどもスペリングビー協会」を設立
2018年4月	バイリンガル×アクティブ幼稚園 「i Kids Star」を開園
2018年9月	「株式会社やる気スイッチキャリア」を設立
2019年3月	株式会社やる気スイッチグループホールディングスが株式会社拓人・株式会社拓人こども未来を吸収合併し、株式会社やる気スイッチグループへ商号変更
2020年1月	株式移転による純粋持ち株会社として「株式会社やる気スイッチグループホールディングス」を設立
2020年4月	「i Kids Star」フランチャイズ第一号園を開園
2020年12月	株式会社 Preferred Networks との合併会社としてプログラミング教室の経営およびフランチャイズ教室の開設・経営指導などを行う「株式会社 YP スイッチ」を設立
2021年9月	学研塾ホールディングス株式会社と合併契約を締結し、「株式会社 Y G C」を設立
2023年6月	株式会社やる気スイッチホールディングスが株式会社TBSホールディングスからの出資を受け、TBSグループ入り

3. 会社組織図

2024年3月1日現在



4. 役員一覧

2024年6月1日現在

(1) 当社役員

代表取締役社長	高橋 直司
取締役	片岡 正光
取締役	中井 陽子
監査役	今関 幸夫

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

「別紙1」「別紙2」参照

6. 売上・出店状況：加盟店・直営店別

(1)全園売上高推移 (i Kis Star)

(千円)

	2020年度 (2021年2月末日)	2021年度 (2022年2月末日)	2022年度 (2023年2月末日)	2023年度 (2024年2月末日)
直 営 校	180,064	226,775	276,631	295,697
フランチャイズ校	67,348	107,881	148,865	218,021
合 計	247,411	334,655	425,496	513,718

(2)園数推移 (i Kis Star)

(園)

	2020年度 (2021年2月末日)	2021年度 (2022年2月末日)	2022年度 (2023年2月末日)	2023年度 (2024年2月末日)
直 営 校	2	2	2	2
フランチャイズ校	1	1	1	2
合 計	3	3	3	4

※開園日を基準にしています。

7. 加盟者の園に関する事項

(1) 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の園数

年度	新規に営業を開始した加盟者の園数
2021年度	該当なし
2022年度	該当なし
2023年度	1

(2) 直近3事業年度の各事業年度内に契約解除した加盟者の園数

年度	契約を途中で終了した加盟者の園数
2021年度	該当なし
2022年度	該当なし
2023年度	該当なし

(3) 直近3事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の園数および契約更新しなかった加盟者の園数

年度	更新した加盟者の園数	更新しなかった加盟者の園数
2021年度	該当なし	該当なし
2022年度	該当なし	該当なし
2023年度	該当なし	該当なし

8. 訴訟件数

(1) 直近5事業年度の各事業年度内に加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数および当社より提起した訴えの件数

年度	加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2019年度	該当なし	該当なし
2020年度	該当なし	該当なし
2021年度	該当なし	該当なし
2022年度	該当なし	該当なし
2023年度	該当なし	該当なし

9. フランチャイズ契約の要点

(1) 契約の名称等

① 契約の名称

アイキッズスター フランチャイズ契約

(注) 以下、本契約と記載します。

② 契約の本旨

当社の許諾する「i Kids Star (アイキッズスター)」(以下「i K S」と記載します)の幼児教育事業経営のためのフランチャイズ契約関係を形成いただきます。

(注) 以下、当社を本部、加盟企業を加盟者と記載します。

(2) 売上・収益予測についての説明

売上・収益の予測は行いません。しかし、加盟者が自己で判断するときの参考にするための資料を交付します。ただし、これはあくまでも参考資料であり、加盟者の売上や収益の結果を保証するものではありません。

(3) 加盟に際し徴収する金銭に関する事項

① 徴収する金銭の種類と金額

- ・ 開園準備申込金 : 200万円 (消費税別途)
- ・ 加盟金 : 400万円 (消費税別途)
- ・ 開業支援費 : 250万円 (消費税別途)
- ・ 開業前研修費 : 150万円 (消費税別途)
- ・ 設計・監修費 : 100万円 (消費税別途)
- ・ 開業時広告宣伝費 : 600万円 (消費税別途)

② 徴収する金銭の性質

・ 開園準備申込金

開園準備申込金は本部がフランチャイズ契約締結前に開園場所の検討、マーケティング等を行うことの対価です。

・ 加盟金

加盟金は加盟契約権賦与の対価です。内容は以下のとおりです。

- 1) 「i K S」を運営する権利の賦与
- 2) 契約時に一時に開示するノウハウ

・ 開業支援費

所定の開業支援の対価・開業支援費

・ 開業前研修費

加盟者の園長、ネイティブ、保育士などの従業員に、本部所定の開業前研修を受講していただく費用です。

受講者の交通費、宿泊費等は加盟者に別途ご負担いただきます。

③ 徴収の時期

- ・ 上記金銭は全て本契約締結と同時にお支払いいただきます。

④ 徴収の方法

- ・ 本部が指定する銀行口座にお振込みいただきます。なお振込手数料は加盟者にご負担いただきます。

⑤ 当該金銭の返還の有無および条件

- ・中途解約、契約の満了等いかなる理由があっても原則として返還いたしません。
- ・開業前研修費は、当社の責任により所定の開業前研修が実施されなかった場合のみ返還いたします。

(4) 売上金等の送金

- ①本部が別途定める方法により集金業務を代行します。
- ②本部が集金した金員は、毎月末日締めとして、加盟者が本部に支払う金員を控除等の精算業務を行い、その残額を加盟者の銀行口座に翌月12日までに振込みます。

(5) オープンアカウント

該当ありません。

(6) 加盟者に対する物品の販売条件に関する事項

- ①加盟者に販売、又は斡旋する物品の種類
園施設内の什器や備品、パソコン等の機器、消耗品、広告宣伝物、制服、給食等、園施設の運営で通常必要とされる物品の販売・斡旋を行います。
- ②売買の決済方法
本部との間の代金決済、注文方法等取引に関する事項は、本部が定め、加盟者はそれに従っていただきます。
- ③許認可を要する商品の販売について
該当ありません。

(7) 経営の指導に関する事項

- ①職種別研修について
アイキッズスターに従事する加盟者の従業員の方は、経営理念や園施設運営ルールを含む各職種別の研修をOffJT及びOJTで修得いただき、修了していただくことが必要です。
※研修場所までの旅費および研修期間中の飲食費・宿泊費は、加盟者に負担していただきます。
※開業前研修の受講対象者、具体的な内容は、別紙研修カリキュラム等でご確認ください。
- ②開業支援
4月の開園に必要な諸準備、園児募集などの開業準備のため本部が支援を行います。
事業責任者様には加盟契約後に開業までのスケジュールと実施業務（First Year Program）研修を受講いただき、開園までの流れをご理解いただきます。
※1都3県以外への本部スタッフの旅費・宿泊費は、加盟者の負担となります。
- ③加盟者に対する継続的な経営指導の内容およびその実施回数
 - ・実施回数：月2回以上
 - ・指導内容：
 - 1) カリキュラム、その他サービス提供に関する指導
 - 2) 園施設の運営全般に関する指導
 - 3) 人件費、諸経費管理に関する指導
 - 4) 各種情報の管理、運用に関する指導
 - 5) その他加盟者の事業運営上必要な指導
- ④運営の調整
開業後、園施設の運営が本部の規格、基準に合わないと判断された場合は、本部の専門スタッフの指導に従っていただきます。その場合の旅費、宿泊費および日当等については、実費を

加盟者に負担していただくことがあります。

⑤会議等の開催

本部は会議等を開催し加盟者の支援を行います。加盟者は本部の開催する会議等には特別な理由のない限り必ず出席しなければなりません。なお、加盟者が参加するための旅費、宿泊費および日当等は実費を負担していただきます。

(8)使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

①当該使用させる商標、商号その他の表示

加盟者に使用していただくマーク、ロゴは、以下のとおりです。なお、別途当社が指定するマーク、ロゴを使用していただきます。

i Kids Star (登録 第5886916号)



(登録 第6052271号)

②当該表示の使用についての条件

①のマークとロゴは、i K S の運営を目的とする以外に使用してはいけません。フランチャイズ契約が終了した時は、ただちにこれらのマーク、ロゴの使用を中止し、造作物等に表示されたマーク、ロゴ等を抹消しなければなりません。

(9)契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項

①契約期間

契約期間は、契約締結日から満10年経過した後に最初に到来する3月31日までです。

②契約の更新の要件および手続き

契約期間満了12ヶ月前までに、本部または加盟者のいずれか又は双方から書面による異議の申し出がないときは、更新時における最新のフランチャイズ契約条件に基づいて、5年間契約を更新するものとし、以後も同様とします。この更新に伴う費用は発生しません。

③契約期間の満了

契約期間満了12ヶ月前までに、本部または加盟者のいずれか又は双方から書面で満了の申し入れをすることにより、契約を満了することができます。

④加盟者からの契約の中途解約

(1) 開業前の中途解約

- 1) 加盟者に契約締結日から営業開始日までに中途解約をするほかないと合理的に認められる事態が生じた場合、加盟者は、本部に対して中途解約を希望する日の1ヶ月前までに書面によって申し出た上で、本部が営業開始日前の中途解約を書面によって承諾した場合に限り、契約を中途解約することができます。ただし、開業支援費及び開業前研修費は加盟者に返還されません。また、中途解約の効力が生じる日までに発生した債務は免れません。
- 2) 営業開始日後開業日までの間に加盟者が本契約を中途解約するほかないと合理的に認められる事態が生じた場合、加盟者は本部に対して中途解約を希望する日の1ヶ月前までに書面によって申し出た上で、本部が中途解約を書面によって承諾した場合に限り、本契約を中途解約することができます。ただし、加盟金、開業支援費および開業前研修費は加盟者に返還されません。また、加盟者は中途解約の効力を生じる日までに発生し

た債務を免れることはできません。

- 3) 上記の開業前の中途解約となった場合、加盟者は本部に対して中途解約違約金として金1,680万円を支払うものとします。
 - 4) 加盟者は賃貸借契約など i K S 事業のために第三者と締結した契約などについて本部に迷惑をかけてはならず、自己の責任で処理しなければなりません。
- (2) 開業後の中途解約

加盟者が契約期間中に中途解約を希望とする場合、加盟者は本部に対して、中途解約を希望する日の12ヶ月前までに書面によって申し出た上で、本部が中途解約を書面によって承諾した場合に限り、契約を中途解約することができます。ただし、中途解約の効力を生じる日までに発生した債務を免れることはできません。

また、中途解約が火災、風水害、地震等で本件園施設が営業できなくなった場合、加盟社の努力にも拘わらず、経営状態の改善がみえず、また、将来も改善の見込みがない場合その他やむを得ない事情があると、本部が判断した場合を除き、加盟者は本部に対して、下記に定める中途解約違約金をお支払いいただきます。

【中途解約違約金】

本部が中途解約を書面によって承諾した日の前月までの過去12ヶ月間のロイヤルティ平均月額に、本契約の残存月数を乗じた金額。ただし、本件園施設の営業開始日から中途解約までの期間が12ヶ月に満たない場合は、金140万円に本契約の残存月数を乗じた金額とします。

⑤本部からの契約解除

- ・本部は、加盟者が下記各号の少なくとも一つに該当したときは、相当の期間を定めて催告のうえ、本契約を解除することができます。
 - (1) 本契約に違反したとき
 - (2) 本契約以外の本部との契約に違反したとき
 - (3) 取引先との契約につき、重大な違反をしたとき
 - (4) 本部に虚偽の報告をしたとき、または、会計書類の記載に重要な誤りがあったとき
 - (5) 金銭債務の不履行をしたとき
 - (6) マニュアル等を適切に履行していないとき
 - (7) 正当な理由なく本部の指示に従わないとき
 - (8) 加盟者の代表者、役員もしくは株主等に変更があり、または合併等が行われたことにより、本件園施設の運営に支障をきたすおそれが生じたとき
 - (9) 顧客とのトラブルを適切に解決しないとき
- ・本部は、加盟者が下記各号の一つに該当したときは、何らの催告を要せず、直ちに契約を解除することができます。
 - (1) 正当な理由なく連続7日間以上本件園施設の営業を休止したとき
 - (2) 金銭債務の不履行を1年間に4回以上または連続して2回以上したとき
 - (3) 関係官庁より営業停止処分を受けたとき
 - (4) 加盟者が振り出した約束手形・小切手もしくは引き受けた為替手形が不渡りとなったとき、または支払を停止したとき
 - (5) 差押え、仮差押え、仮処分、強制執行もしくは担保権実行としての競売の申立てを受け、または租税公課の滞納処分を受けたとき
 - (6) 破産、民事再生または特別清算もしくは会社更生の申立てをなし、または申し立てられたとき
 - (7) 事業譲渡、合併、会社分割等によって本件事業における事業主体に変更があったと本部が認めるとき
 - (8) 法人が解散し、または、加盟者が個人である場合に加盟者が死亡し、後見、保佐、補

助の各開始の審判を受け、もしくは任意後見監査人が選任されたとき

- (9) i K S フランチャイズシステムの信用、名誉またはのれんを傷つける行為をしたとき
- (10) 信用不安が生じたとき
- (11) 加盟者の代表者または役員等が懲役または禁固の刑を受けたとき。
- (12) 本部の経営機密および企業秘密を、第三者に漏らし、または競合他社の経営に関与、もしくはそれらと業務提携・フランチャイズ関係を結んだとき
- (13) その他本部に対する重大な背信行為があったとき

⑥加盟者の契約解除

加盟者は、本部が下記各号の一つに該当したときは、何らの催告を要せず、直ちに本契約を解除することができます。

- (1) 自ら振り出し。または引き受けた手形・小切手を不渡りにしたとき
- (2) 破産、民事再生、特別清算もしくは会社更生のし立てをなし、または申し立てられたとき
- (3) 差押え、仮差押え、仮処分もしくは競売の申し立てまたは租税公課の滞納処分を受けたとき
- (4) 解散、合併、営業譲渡または営業用の重要な財産の譲渡を行うことにより、本契約の履行が困難となったとき

⑦権利の消滅

終了事由の如何を問わず本契約が終了した場合には、加盟者は、本契約上の一切の権利および本部に対する債務についての期限の利益を当然に喪失し、かつ加盟者の費用負担で以下の各号に従わなければなりません。なお、加盟者は、本契約終了後の措置を本契約終了後1ヶ月以内に完了させなければなりません。ただし、終了事由にかかわらず本契約の終了が明らかになった場合、本部が園施設の営業が継続できると判断した場合は、本部または本部が認めた第三者は、加盟者からの園施設の運営を優先的に譲り受け、引き継ぐことができるものとします。その場合、下記(3)については別途協議を行うものとします。

- (1) 本件標章の使用の即時停止
- (2) 本件事業の停止
- (3) 園施設名もしくはサービスマークの表示物、i K S を連想させる看板、構築物、広告、様式等一切の撤去または廃棄
- (4) 本部から交付されたマニュアル等、広告物、販促用品その他一切の物品および資料を本部へ返却または廃棄いただきます。ただし、これら資料は、原本のみならず写しやデジタルデータも含むものとします
- (5) 園施設名との類似名称の使用、その他 i K S の加盟園施設であるとの誤認混同を生じおそれのある一切の行為の停止
- (6) 本部が定める「契約終了後の顧客への対応」の誠実かつ速やかな実行

* 契約終了後の顧客への対応について

- ・加盟者は、顧客に対して、本部の指示に従い、本契約終了後も顧客に迷惑のかからないよう必要な措置を講じるために、最大限の努力を行わなければなりません。
- ・また、顧客が、直営園施設もしくは他の加盟園施設へ園児を転園させることを希望する場合は、当該園児の転園の実現に向けた対応を、速やかに且つ誠実に行わなければなりません。

⑧損害の賠償

- (1) 本部または加盟者のいずれかが本契約に違反し相手方に損害を与えたときは、相手方に対して、その損害を賠償するものとします。
- (2) 前述の⑤本部の契約解除によって、本契約の解除がなされた場合には、加盟者は本部

が被った損害の賠償として、本部に対して下記契約解除違約金を支払わなければなりません。

【契約解除違約金】

本部による本契約の解除の意思表示が加盟者に到達した日の前月までの過去12ヶ月間のロイヤルティ平均月額に、本契約期間の残存月数を乗じた金額。ただし、園施設の営業開始日から中途解約までの期間が12ヶ月に満たない場合は、金140万円に本契約期間の残存月数を乗じた金額とします。

- (3) 加盟者が本契約期間中、本契約終了後を問わず、本契約に定める競業禁止義務を適切に履行しなかった場合、加盟者は、違約金として最低金5,000万円を加算して、本部に支払わなければなりません。ただし、本部が被った損害額が当該金額を超える場合にはその限りではありません。
- (4) 更に(1)から(3)の賠償に加えて、iKSの商標、意匠、著作に関する権利を侵害し、もしくは、本部の経営・企業機密を第三者に漏らしたりした場合、iKSフランチャイズシステムのブランドイメージを著しく損なう行為を行った場合または重大な虚偽報告等の不正を行った場合においては、(1)から(3)の金額に最低金5,000万円を加算して、加盟者は本部に支払わなければなりません。ただし、本部が被った損害額が当該金額を超える場合にはその限りではありません。

(10)加盟者が定期的に支払いする金銭に関する事項

①ロイヤルティ

【金額】 対象売上高（消費税相当額を含まない）の10%（消費税別途）

対象売上高とは、毎月1日から当月末日までの入園金、施設費、入園セット、授業料、延長保育費等の顧客から加盟者に支払われる費用の売上全体をいい、指定情報システムにより本部が算定します。以下に記載する「対象売上高」は同じ内容を指します。

【性質】

- ・商標・サービスマークの継続的使用料
- ・ノウハウの継続的使用料
- ・本部が継続的に行う指導の対価
- ・諸連絡業務等に要する費用
- ・マニュアル使用の対価

【徴収開始時期】 営業開始月より開始します。

※営業開始月とは園児募集の告知や説明会の実施等を開始した日を含む月のこと。

【徴収の方法】 本部の定める方法でお支払いいただきます。

②広告宣伝分担金

【金額】 対象売上高（消費税相当額を含まない）の1%（消費税別途）

【性質】 本部が企画・実施する、iKSフランチャイズシステム全体の知名度向上および加盟者の園児募集等を目的とした販売促進のための費用の加盟者負担金

【徴収開始時期】 営業開始月よりお支払い頂きます。

【徴収の方法】 本部の定める方法でお支払いいただきます。

③システム使用料

【金額】 月額4万円

【性質】 本部が加盟者に提供する情報システムの使用料。
使用にあたっては「アイキッズスター フランチャイズ諸費用規程」
「アイキッズスター 情報システム使用基本規程」を遵守いただきます。

- 【徴収開始時期】 システム導入が完了した月よりお支払い頂きます。
【徴収の方法】 本部の定める方法でお支払いいただきます。

(11)園施設の営業時間・営業日

本件園施設の保育日、休園日及び開園時間は、本部と加盟者とは協議の上で定めます。なお、決定後において変更する場合は、本部の承諾が必要となります。

(12)テリトリー権の有無

テリトリー権は特に設けておりません。ただし、著しい自チェーン内競合が生じると本部が合理的に判断した場合には、本部は必要な調整を行うものとします。

(13)競業避止義務

加盟者および加盟者の役員、加盟者の子会社等関連会社は、本契約期間中はもとより、本契約終了後においても満3年間は i K S 事業と競合する未就学児童に対する英語教育を含む教育事業を行うことはできません。

(14)秘密保持義務

加盟者は、本契約期間中はもちろん、本契約終了後も、i K S の事業において知り得た一切の運営に関する秘密事項一切を第三者に漏らしてはなりません。また、加盟者の従業員にも秘密保持義務を遵守させなければなりません。

(15)園の構造と内外装についての特別義務

加盟者は、i K S フランチャイズシステムの品質・統一性を維持するため、園施設のデザイン、レイアウト、仕様、必要な設備・機器・什器等に関しては、本部の指示に従わなければなりません。

(16)契約違反をした場合に生じる金銭の支払いその他の義務内容等

①事業所運営

加盟者は、本部が定めた諸基準（マニュアル等）に基づいて園施設を運営し、加盟者が勝手に変更、修正等を行うことはできません。但し、事前に本部の書面による承認を得た場合はこの限りではありません。

②報告義務

加盟者は営業状況を本部が指定する方法で、所定の期日までに、事業の営業状況その他本部が求める事項を本部に報告しなければなりません。また i K S の運営基準の統一を維持するため、本部による運営方法の点検を受けなければなりません。

③呼称の使用

加盟者は契約期間中、
「i K S (アイキッズスター) ○○」の呼称を使用しなければなりません。
(注) ○○には園施設の所在地の地名が入ります。

④保険の加入

加盟者は、本部の指定する水準以上の保険契約を、保険会社との間で継続的に加盟者の費用で締結しなければなりません。また、加盟者は本部に加入した保険証券の写しを提出するものとします。

⑤情報提出

加盟者は、i K Sフランチャイズシステム事業の維持管理の必要上、本部の請求があるときは、園長、従業員および顧客に関する個人情報、取引先に関する情報、園施設の業績に関する情報を提出しなければなりません。ただし、加盟者は、従業員及び顧客の個人情報を、本部の指示及び関係法令に従い適切に取得、使用、管理しなければなりません。

⑥名義貸し、権利譲渡等の禁止

加盟者は、本部が書面で承諾した場合のほか、本契約によって生ずる権利または義務の全部または一部を第三者に譲渡、担保に供すること、その他処分をすることはできません。

(17)事業活動の損失に対する補償の有無内容

事業活動の損失に対する補償は特にありません。

別紙1

【直近3事業年度の貸借対照表】

第7期決算（2024年2月29日現在）

単位：百万円

科目	金額	科目	金額
流動資産	7,292	流動負債	5,173
現金預金	4,290	仕入債務	589
売掛債権	1,000	短期借入金	400
商品	274	その他	4,184
その他	1,727		
固定資産	8,356	固定負債	5,338
有形固定資産	2,069	長期借入金	3,383
建物	1,072	その他	1,955
器具及び備品	159		
土地	606	負債合計	10,510
その他	231	資本金	10
無形固定資産	4,918	資本剰余金	3,640
投資その他の資産	1,370	利益剰余金	1,487
差入保証金	716		
その他	655	純資産	5,137
資産合計	15,648	負債・純資産合計	15,648

第6期決算（2023年2月28日現在）

単位：百万円

科目	金額	科目	金額
流動資産	5,856	流動負債	4,615
現金預金	3,123	仕入債務	1,281
売掛債権	812	短期借入金	400
商品	266	その他	2,934
その他	1,654		
固定資産	8,576	固定負債	5,718
有形固定資産	2,101	長期借入金	3,783
建物	1,111	その他	1,935
器具及び備品	142		
土地	605	負債合計	10,333
その他	243	資本金	10
無形固定資産	5,261	資本剰余金	3,640
投資その他の資産	1,214	利益剰余金	450
差入保証金	690		
その他	524	純資産	4,100
資産合計	14,432	負債・純資産合計	14,432

第5期決算（2022年2月28日現在）

単位：百万円

科目	金額	科目	金額
流動資産	5,170	流動負債	4,868
現金預金	2,663	仕入債務	220
売掛債権	702	短期借入金	321
商品	250	その他	4,327
その他	1,555		
固定資産	8,837	固定負債	5,550
有形固定資産	2,172	長期借入金	4,182
建物	1,136	その他	1,368
器具及び備品	165	負債合計	10,418
土地	605	資本金	10
その他	264	資本剰余金	3,640
無形固定資産	5,638	利益剰余金	△60
投資その他の資産	1,026		
差入保証金	692	純資産	3,589
その他	334		
資産合計	14,008	負債・純資産合計	14,008

別紙2

【直近3事業年度の損益計算書】

第7期決算

(2023年3月1日～2024年2月29日)

単位：百万円

科目	金額
売上高	22,396
売上原価	13,582
売上総利益	8,814
販売費及び一般管理費	6,994
営業利益	1,820
営業外収益	57
営業外費用	21
経常利益	1,856
特別利益	43
特別損失	125
税引前当期純利益	1,773
法人税等	759
法人税等調整額	△ 24
当期純利益	1,038

第6期決算

(2022年3月1日～2023年2月28日)

単位：百万円

科目	金額
売上高	21,436
売上原価	13,278
売上総利益	8,159
販売費及び一般管理費	6,401
営業利益	1,758
営業外収益	83
営業外費用	34
経常利益	1,807
特別利益	1
特別損失	41
税引前当期純利益	1,767
法人税等	630
法人税等調整額	95
当期純利益	1,042

第5期決算

(2021年3月1日～2022年2月28日)

単位：百万円

科目	金額
売上高	20,311
売上原価	12,600
売上総利益	7,711
販売費及び一般管理費	6,597
営業利益	1,113
営業外収益	62
営業外費用	55
経常利益	1,120
特別利益	0
特別損失	85
税引前当期純利益	1,035
法人税等	680
法人税等調整額	△121
当期純利益	477

「フランチャイズ契約加盟のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟者
フランチャイズ契約のご案内	1			
加盟を希望される方へ	2			
1. わが社の経営理念	4			
2. 本部の概要				
(1) 会社概要	5			
(2) 子会社の概要	5			
(3) 所属団体名	5			
(4) 沿革	6			
3. 会社組織図	8			
4. 役員一覧	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	9			
6. 売上・出店状況				
(1) 全店売上高推移	10			
(2) 園数推移	10			
7. 加盟者の園に関する事項				
(1) 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の園数	11			
(2) 直近3事業年度の各事業年度内に契約解除した加盟者の店舗数	11			
(3) 直近3事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の園数および契約更新しなかった加盟者の園数	11			
8. 訴訟件数				
直近5事業年度の各事業年度内に加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数および当社より提起した訴えの件数	11			
9. 当社との契約の要件				
(1) 契約の名称等	12			
(2) 売上・収益予測についての説明	12			
(3) 加盟に際し徴収する金銭に関する事項	12			
(4) 売上等の送金	13			
(5) オープンアカウント	13			
(6) 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	13			
(7) 経営の指導に関する事項	13			
(8) 使用させる商標、商号、その他の表示に関する事項	14			
(9) 契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項	14			
(10) 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	18			
(11) 園施設の営業時間、営業日	18			
(12) テリトリー権の有無	18			
(13) 競業禁止義務	18			
(14) 秘密保持義務	18			

項目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟者
(15) 園の構造と内外装についての特別義務	18			
(16) 契約違反をした場合に生じる金銭の支払いその他の義務内容等	18			
(17) 事業活動の損失に対する補償の有無、内容	19			
別紙1 貸借対照表	20			
別紙2 損益計算書	22			

以下について、自署により記名の上、捺印のこと。

説明者

私_____は、フランチャイズ契約に関する上記全ての項目を説明し、

加盟希望者_____の理解をいただきました。

説明者 会社名 a

氏名_____印

加盟希望者

私_____は、フランチャイズ契約に関する上記全ての項目について、

説明者_____より説明を受け、理解しました。

加盟希望者 会社名

氏名_____印

後記2.「中小小売商業振興法」*抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十一条 連鎖化事業であつて、当該連鎖化事業に係る約款に、加盟者に特定の商標、商号その他の表示を使用させる旨及び加盟者から加盟に際し加盟金、保証金その他の金銭を徴収する旨の定めがあるもの(以下「特定連鎖化事業」という。)を行う者は、当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者と契約を締結しようとするときは、経済産業省令で定めるところにより、あらかじめ、その者に対し、次の事項を記載した書面を交付し、その記載事項について説明をしなければならない。

- 一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項
- 二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
- 三 経営の指導に関する事項
- 四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
- 五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
- 六 前各号に掲げるもののほか、経済産業省令で定める事項

「中小小売商業振興法施行規則」*抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十条 法第十一条第一項第六号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 一 当該特定連鎖化事業を行う者の氏名又は名称、住所及び常時使用する従業員の数並びに法人にあつては役員役職名及び氏名
- 二 当該特定連鎖化事業を行う者の資本金の額又は出資の総額及び主要株主(発行済株式の総数又は出資の総額の百分の十以上の株式又は出資を自己又は他人の名義をもつて所有している者をいう。)の氏名又は名称並びに他に事業を行つているときは、その種類
- 三 当該特定連鎖化事業を行う者が、その総株主又は総社員の議決権の過半に相当する議決権を自己又は他人の名義をもつて有している者の名称及び事業の種類
- 四 当該特定連鎖化事業を行う者の直近の三事業年度の貸借対照表及び損益計算書又はこれらに代わる書類
- 五 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 七 直近の五事業年度において、当該特定連鎖化事業を行う者が契約に関し、加盟者又は加盟者であつた者に対して提起した訴えの件数及び加盟者又は加盟者であつた者から提起された訴えの件数
- 八 加盟者の店舗の営業時間並びに営業日及び定期又は不定期の休業日
- 九 当該特定連鎖化事業を行う者が、加盟者の店舗の周辺の地域において当該加盟者の店舗における小売業と同一又はそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業し又は当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無及びその内容
- 十 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他の特定連鎖化事業への加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者が営業活動を禁止又は制限される規定の有無及びその内容
- 十一 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該特定連鎖化事業について知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定の有無及びその内容
- 十二 加盟者から定期的に金銭を徴収するときは、当該金銭に関する事項
- 十三 加盟者から定期的に売上金の全部又は一部を送金させる場合にあつてはその時期及び方法

- 十四 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあつせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあつせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 十五 加盟者との一定期間の取引より生ずる債権債務の相殺によつて発生する残額の全部又は一部に対して利息を附する場合にあつては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
- 十六 加盟者の店舗の構造又は内外装について加盟者に特別の義務を課すときは、その内容
- 十七 特定連鎖化事業を行う者又は加盟者が契約に違反した場合に生じる金銭の額又は算定方法その他の義務の内容

第十一条 法第十一条第一項の規定により、特定連鎖化事業を行う者が当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者に対して交付する書面には、次の表の上欄に掲げる事項については、少なくとも同表の下欄に掲げる内容を記載しなければならない。

事項	内容
一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定方法 ロ 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法 ホ 当該金銭の返還の有無及びその条件
二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	イ 加盟者に販売し、又は販売をあつせんする商品の種類 ロ 当該商品の代金の決済方法
三 経営の指導に関する事項	イ 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無 ロ 加盟に際して研修又は講習会が行われるときは、その内容 ハ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数
四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項	イ 当該使用させる商標、商号その他の表示 ロ 当該表示の使用について条件があるときは、その内容
五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項	イ 契約の期間 ロ 契約更新の条件及び手続き ハ 契約解除の要件及び手続き ニ 契約解除によつて生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容
六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項	イ 各事業年度の末日における加盟者の店舗の数 ロ 各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗の数 ハ 各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数 ニ 各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかつた契約に係る加盟者の店舗の数
七 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにした算定方法 ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法

後記3. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について

平成14年4月24日

公正取引委員会

改正：平成22年1月1日

改正：平成23年6月23日

改正：令和3年4月28日

はじめに

我が国においては、フランチャイザー（以下「本部」という。）とフランチャイジー（以下「加盟者」という。）から構成されるフランチャイズ・システムを用いる事業活動の形態が増加してきているが、最近、従来の小売業及び外食業のみならず、各種のサービス業など広範な分野において活用され、また、当該市場における比重を高めつつある。フランチャイズ・システムは、本部にとっては、他人の資本・人材を活用して迅速な事業展開が可能となり、また、加盟者にとっては、本部が提供するノウハウ等を活用して独立・開業が可能となるという特徴を有しており、今後とも、広範な分野の市場において、フランチャイズ・システムを活用して多くの事業者が新規参入し、当該市場における競争を活発なものとするのが期待されている。

その一方で、このようなフランチャイズ・システムを用いる事業活動の増加に伴い、本部と加盟者の取引において様々な問題が発生しており、独占禁止法上の問題が指摘されることも少なくない。

公正取引委員会は、本部と加盟者の取引において、どのような行為が独占禁止法上問題となるかについて具体的に明らかにすることにより、本部の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な事業活動の展開に役立てるために、「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」（昭和58年9月20日公正取引委員会事務局）を策定・公表しているところであるが、その後のフランチャイズ・システムを活用した事業活動の増大や各市場におけるその比重の高まり等の変化を踏まえ、以下のとおり改訂し、今後、これによることとする。

1 一般的な考え方

- (1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)の特徴を備える事業形態を対象としている。
- (2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法的には本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。
- (3) フランチャイズ・システムにおける取引関係の基本は、本部と加盟者との間のフランチャイズ契約であり、同契約は、おおむね次のような事項を含む統一的契約である。
 - [1] 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの
 - [2] 営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、指導等に関するもの
 - [3] 上記に関連した対価の支払に関するもの
 - [4] フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動することは、一般的に企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上させ、ひいては市場における競争を活発にする効果があると考えられる。

しかしながら、フランチャイズ・システムにおいては、加盟者は、本部の包括的な指導等を内容とするシステムに組み込まれるものであることから、加盟希望者の加盟に当たっての判断が適正に行われることがとりわけ重要であり、加盟者募集に際しては、本部は加盟希望者に対して、十分な情報を開示することが望ましく、また、フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引においては、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束するものであってはならない。

- (4) フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、独占禁止法上問題とされる事項を例示すれば以下のとおりであるが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとの判断を要するものである。

2 本部の加盟者募集について

- (1) フランチャイズ本部は、事業拡大のため、広告、訪問等で加盟者を募り、これに応じて従来から同種の事業を行っていた者に限らず給与所得者等当該事業経験を有しない者を含め様々な者が有利な営業を求めて加盟しているが、募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資するため、十分な情報が開示されていることが望ましい。

また、加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムの事業内容について自主的に十分検討を行う必要があることはいうまでもない。

- (2) ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対して、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい（注1）。

- [1] 加盟後の商品等の供給条件に関する事項（仕入先の推奨制度等）
- [2] 加盟者に対する事業活動上の指導の内容、方法、回数、費用負担に関する事項
- [3] 加盟に際して徴収する金銭の性質、金額、その返還の有無及び返還の条件
- [4] 加盟後、本部の商標、商号等の使用、経営指導等の対価として加盟者が本部に定期的に支払う金銭（以下「ロイヤルティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法
- [5] 本部と加盟者間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
- [6] 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
- [7] 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項（注2）
- [8] 加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること（以下「ドミナント出店」という。）ができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容（注3）

(注1) 中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記並びに下記イ及びウに掲げるような重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。

(注2) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。

(注3) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。

イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの額を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、また、本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法を示す必要がある(注4)。

(注3) 加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

なお、中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

ウ 加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定の時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示することが望ましく、例えば、人手不足に関する情報を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すなど、実態に即した根拠ある事実を示す必要がある。

エ なお、加盟希望者側においても、フランチャイズ・システムに加盟するには、相当額の投資を必要とする上

- [1] 今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること
- [2] 加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであること

に留意する必要がある。

(3) 本部が、加盟者の募集に当たり、上記(2)に掲げるような重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、不公正な取引方法の一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。

一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。

- [1] 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。

- [2] ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合（注5）、当該売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。

(注5) この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価（以下「廃棄ロス原価」という。）は、「(売上高－売上原価) ×一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる。

- [3] 自らのフランチャイズ・システムの内容と他本部のシステムの内容を、客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示をしていないか。例えば、実質的に本部が加盟者から徴収する金額は同水準であるにもかかわらず、比較対象本部のロイヤルティの算定方法との差異について説明をせず、比較対象本部よりも自己のロイヤルティの率が低いことを強調していないか。
- [4] フランチャイズ契約を中途解約する場合、実際には高額な違約金を本部に徴収されることについて十分な開示を行っているか、又はそのような違約金は徴収されないかのように開示していないか（注6）。

(注6) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい（注2として前掲）。

3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課すことが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与（開示）した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第10項（抱き合わせ販売等）又は第12項（拘束条件付取引）等に該当することがある。

(1) 優越的地位の濫用について

加盟者に対して取引上優越した地位（注7）にある本部が、加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟者に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。

(注7) フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合は、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度（本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等）、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性（初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等）、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮する。

ア フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。

(取引先の制限)

- 本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。

(仕入数量の強制)

- 本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。

(見切り販売の制限)

- 実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限（注8）し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること（注9）。

(注8) 見切り販売を行うには、煩雑な手続を必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなることのないよう、本部は、柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が実際に見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続を加盟者に十分説明することが望ましい。

(注9) コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上高から売上原価を控除して算定される売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入しない方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、廃棄ロス原価を売上原価に算入した上で売上総利益を算定する方式に比べて、ロイヤルティの額が高くなり、加盟者の不利益が大きくなりやすい。

(営業時間の短縮に係る協議拒絶)

- 本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

(事前の取決めに反するドミナント出店等)

○ ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。

また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。

(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

○ 当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用を負担することとなるにもかかわらず、本部が、新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。

(契約終了後の競業禁止)

○ 本部が加盟者に対して、特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業禁止義務を課すこと。

イ 上記アのように個別の契約条項や本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

- [1] 取扱商品の制限、販売方法の制限については、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に(細部に至るまで)統制を加えていないか。
- [2] 一定の売上高の達成については、それが義務的であり、市場の実情を無視して過大なものになっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。
- [3] 加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合高額の違約金を課していないか。
- [4] 契約期間については、加盟者が投資を回収するに足る期間を著しく超えたものになっていないか。あるいは、投資を回収するに足る期間を著しく下回っていないか。

(2) 抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第10項(抱き合わせ販売等)に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要がある、このほか、かかる取引が一般指定の第12項(拘束条件付取引)に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3) 販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることか

ら、本部が加盟者に商品を供給している場合、加盟者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として独占禁止法第2条第9項第4号（再販売価格の拘束）に該当する。また、本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。

